

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA ESCALAR UN DESPACHO PROFESIONAL

Cultura y propósito

1. ¿Tienes definidos los valores esenciales que guían tu despacho?
2. ¿El estilo de trabajo y el trato con el cliente reflejan esos valores en el día a día?
3. ¿Cómo proteges la cultura interna frente a los cambios organizativos o de crecimiento?
4. ¿Tu equipo comparte y entiende el propósito del despacho?

Talento y equipo

5. ¿Tienes un plan de formación continua para tu equipo?
6. ¿Evalúas regularmente el desempeño y el desarrollo profesional de tus colaboradores?
7. ¿Delegas tareas estratégicas o solo operativas?
8. ¿Tu equipo está preparado para asumir más responsabilidad en un entorno más grande?

Procesos y metodología

9. ¿Has documentado los procesos clave de tu despacho?
10. ¿Puedes escalar tus servicios sin perder la personalización en el trato con el cliente?
11. ¿Tienes metodologías replicables que permitan mantener la calidad en el crecimiento?
12. ¿Utilizas herramientas tecnológicas para mejorar la eficiencia sin deshumanizar el servicio?

Capital y visión empresarial

13. ¿Has considerado incorporar capital externo para acelerar el crecimiento?

CONOCIMIENTO DIRECTIVO

DESPACHOS PROFESIONALES

14. ¿Estás dispuesto a ceder parte del control si eso permite escalar con mayor rapidez?
15. ¿Tienes una visión empresarial clara sobre cómo generar sinergias entre equipos y clientes?
16. ¿Tu modelo de negocio está preparado para integrar nuevas unidades productivas?

Innovación y productos complementarios

17. ¿Has desarrollado productos o soluciones que complementen tu servicio principal?
18. ¿Exploras oportunidades de asesoría online, formación o herramientas digitales?
19. ¿Tienes ingresos recurrentes más allá de los servicios tradicionales?
20. ¿Tu despacho está posicionado como referente en algún nicho o especialidad?

Alianzas y expansión

21. ¿Has explorado alianzas con otros despachos o consultoras?
22. ¿Tu despacho tiene capacidad para colaborar sin perder foco ni identidad?
23. ¿Estás abierto a fusiones o adquisiciones como vía de crecimiento?
24. ¿Tienes una red de contactos que pueda facilitar la expansión?

✅ Interpretación de resultados

- **20–24 respuestas afirmativas:** Tu despacho está bien posicionado para escalar con coherencia y propósito.
- **15–19 respuestas afirmativas:** Tienes una base sólida, pero hay áreas que requieren atención estratégica.
- **10–14 respuestas afirmativas:** El crecimiento es posible, pero necesitas reforzar cultura, procesos o visión empresarial.
- **Menos de 10 respuestas afirmativas:** Antes de escalar, es clave consolidar tu modelo interno y alinear tu equipo.